

## Clasificación de las canales de conejo

Jaime Camps Rabadà

Para aumentar el consumo de cualquier producto hay que promocionar ante todo calidad.

Para aumentar la calidad es necesario ponerla como objetivo entre los intereses del productor, del transformador y de los canales de venta. Además conviene separar calidades para tener confianza en la "calidad" en los productos de primera o bien adquirir a menos "precio" productos de segunda.

Estos postulados comerciales pueden y deben adaptarse al conejo como se han aplicado a otras especies.

La legislación vigente indica que los conejos que se expendan deben ser sacrificados en mataderos industriales (18-IV-74 y 22-V-74) y deben llevar un marchamo con el número de inscripción del matadero (B. O. del E. 30/4-II-1977) aunque se ha retrasado su obligación imprescindible hasta el próximo año.

El marchamo actual sólo es garantía de que la canal del conejo procede de un ma-

tadero industrial, con unas medidas sanitarias superiores a otros lugares de sacrificio.

Llevar, o debieran llevar, este marchamo tanto los conejos gordos como los flacos, así como los jóvenes o los adultos de des-trío.

Conocemos que el precio de compra al cunicultor varía muchísimo según si son jóvenes o adultos y las variaciones suelen ser de hasta el 300 por ciento. Por ejemplo, si las lonjas normales señalan para el conejo joven 150 Ptas el kilo vivo, los adultos se pagan a 50 pesetas y si el joven se cotiza a 210 Ptas. el adulto valdrá 70 Ptas., aproximadamente.

También son muchos los mataderos que pagan más que lo citado en las lonjas, si los conejos proceden de granjas con buenos animales, manejo, alimentación y sanidad, que si no tienen estas premisas.

La diferencia de precio al consumidor podría ser así:

<b>A.</b>	
<i>Conejo joven</i> vivo de 2 Kg. Venta a 210 Ptas/Kg. vivo (*) .....	420 Ptas.
Coste transformación .....	50 Ptas.
	470 Ptas.
Ingresos por piel .....	- 20 Ptas.
	450 Ptas.
20% margen canales venta y transporte .....	90 Ptas.
<b>PRECIO DE UN CONEJO</b> .....	<b>540 Ptas.</b>

Al ser el Rendimiento 58% queda 1,160 Kg. canal.

$$\underline{540 : 1.160 = 465 \text{ Ptas./Kg. (posible P.V.P.)}}$$



**B.**

<i>Conejo adulto</i> 4 Kg. venta a 70 Ptas/Kg. vivo .....	280 Ptas.
Coste transformación .....	60 Ptas.
	340 Ptas.
Ingresos por piel (mejor y más grande— .....	— 30 Ptas.
	310 Ptas.
20% margen canales venta y transporte .....	62 Ptas.
PRECIO DE UN CONEJO .....	372 Ptas.

Al ser rendimiento 50 por ciento —hay algo de merma—, queda 2 Kg. canal.

$$\underline{\underline{372 : 2 = 186 \text{ Ptas./Kg. posible P.V.P.}}}$$

Los conejos y conejas adultos tienen un valor nutritivo interesante y en especial para quienes gustan de cocinar a la antigua, a la cazuela, en sus mil y unas formas, o hacer paté, etc. ¿No se venderían más si la diferencia de precio fuese mucho más sensible?. Vean que podrían venderse a menos de la mitad. ¿No quedaría más satisfecho quien desea adquirir conejo tierno o joven para freír o hacer a la plancha y le venden **sólo** tierno?.

Creo sinceramente que de llevar todas las canales su marchamo y de forma vistosa y éstos ser de dos colores, uno para conejo joven y otro para conejo adulto, saldría ganando tanto el productor, como el transformador, como el vendedor y sobre todo el consumidor.

Inclusive en una fase más avanzada, llegar a tener tres diferentes marchamos: Conejo EXTRA, Conejo PRIMERA y Conejo ADULTO.

Incluso una diferenciación más si fueran a usarse en fresco o en congelado.

Serán necesarios controles y homologación de canales para no perjudicar a los productores y evitar competencia desleal, pero será, al igual que ya viene ocurriendo en las clasificaciones en otros países o en España para otros tipos de canales, como paso ne-

cesario para llegar a una correcta distribución de las canales de conejo y promover su consumo.

Un primer paso para alcanzarlo, sería diferenciar visiblemente si es conejo joven —canales entre 900 g. hasta 1.500 g.— o si es adulto —canales entre 1.500 a 3.000 g.— mediante un marchamo o impresión en bolsas o cajas de ser congelado. El peso no es suficiente, ni el color de la carne, para su correcta clasificación por el ama de casa.

El control de calidad es un paso que no sólo debe venir como obligación por la Administración, sino que debe ser promovido y aceptado por todos los niveles de la producción cunícola ya que sin duda va a beneficiar a la cunicultura en general.

Precisamente el premio de la Asociación Española de Cunicultura para una beca de investigación la ganó un joven veterinario que dispone de un año para estudiar y proponer un sistema de clasificación de canales de conejo.

Empecemos a mentalizarnos ya sobre la necesidad de que **todos** los conejos lleven su marchamo y de que el ama de casa conozca **siempre** si el conejo que adquiere es joven o es adulto. Será en beneficio de todos.



# ...a cuerpo de Rey !



## EL SOL SA

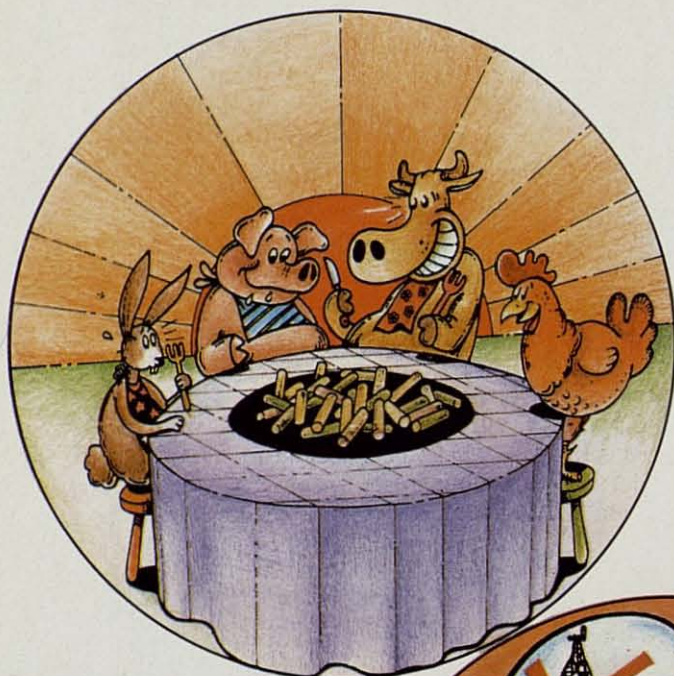
Los piensos **EL SOL SA** para conejos proporcionan a los animales el más completo alimento para cubrir sus necesidades de reproducción y engorde.

Todo cunicultor, tanto industrial como aficionado, puede estar seguro de criar a sus conejos a cuerpo de rey, con piensos **EL SOL, S. A.**

**PIENSOS EL SOL, S. A.**

Lepanto, 1-15. — Vilafranca del Penedés. — Tel. 890 37 00



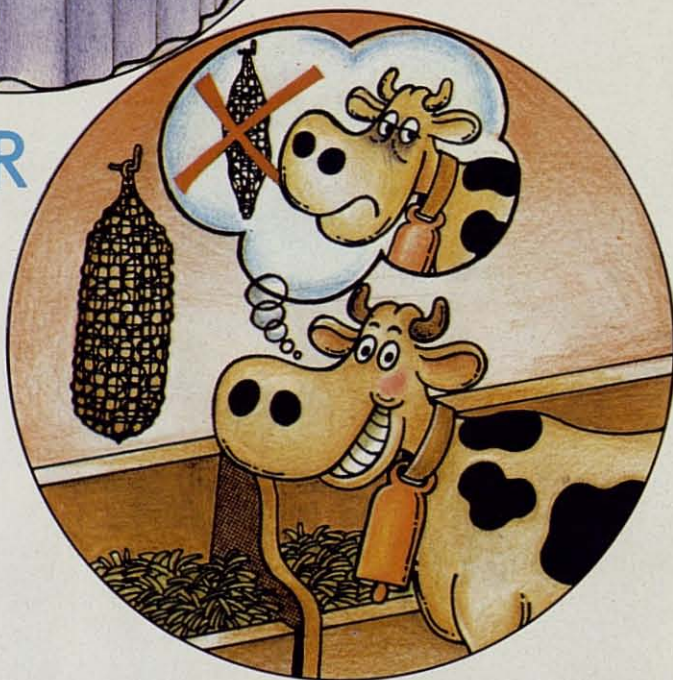


## BINDAR

EL AGLOMERANTE  
IDONEO PARA LA  
GRANULACION DE  
PIENSOS  
COMPUESTOS

## SANODOR

LA MEDIDA MAS  
EFICAZ PARA  
REGULAR EL NIVEL  
DEL AMONIACO EN  
SU GRANJA



## TOLSA<sup>S.A.</sup>

### SECCION AGROPECUARIA

DOMICILIO SOCIAL

Núñez de Balboa, 51, 4.º — Tel. (91) 274 99 00  
Madrid-1

DELEGACION NORDESTE

Aribau, 320, entresuelo 4.ª — Tels. (93) 209 92 67 - 209 97 99  
Barcelona-6